



"İyi iş, güven ister"

Güven ticaret hayatı için önemli bir faktördür. İlk olarak, bu hedefe ulaşmaya çalışın çünkü bu işinizi güçlendirmeye destek olacak. Bu hedefe ulaşmak için bazı konular şunlar olabilir: güvenilirlik, inanılabilirlik, dürüstlük (müşteriler, ortaklar ve paydaşlarla ilgili). Güven varsa, bağlantılar güçlenir ve uzun vadede sürer. Bu faktör, iş hayatında başarının anahtarıdır. Peki, geleceğimizi bu konuda nasıl kontrol edebiliriz? Bildiğiniz gibi, teknoloji giderek güçlenecek. Aklıma tek bir senaryo geliyor, örneğin Corona'dan sonra hibrit bir iş yeri modelini benimseyebiliriz. Hatta yeni başvurular ve yeni çalışanlar iş görüşmelerinde bu seçeneği daha da tercih ediyorlar, özellikle trafik ve zaman sıkıntılarını önlemek ve motivasyonu yüksek tutmak için, yani daha verimli çalışabilmek adına. ANCAK, bu seçeneği kabul etmek için %100 güven gerekmektedir. Hem işveren hem de çalışan tarafından. Eğer çalışma koşulları bu konuda taraflarca tamamlanıyorsa, bir çalışan daha özerk çalışabilir ve iş sorumluluğunu daha ciddiye alabilir.

Birinci derste ticaret işlerinin geçmişte ve günümüzde farklılaştığını fark ettik. Güven faktörü en önemlidir ve bu faktörün nasıl "bir sözden sözleşmeye" geliştiğini gördük. Ticaretin geleceğine dair okurken, aynı faktör dikkatimizi çekti. Otomasyon giderek artıyor, dijital çalışma yaygınlaşıyor ve Ses Ticareti talebi de önem kazanıyor. İnsanlar her şeyi hızlı yapmak, denemek ve uyum sağlamak için hazırdır, ancak özellikle yapay zeka karşısında **GÜVEN** faktörüne daha fazla dikkat edilmektedir. **NEDEN?** İnsan psikolojisi bize birçok neden sunmuş ve bunun tam olarak farkında olmadan korkmamıza sebep oluyor. Yani, yapay zekadan korkuyoruz çünkü onun hakkında sınırlı bilgi sahibiyiz



Peki, bu konuyla ilgili ne düşünüyorsunuz? **Sıfırdan yeni bir deneyim kazanmaya hazır mısınız?** Bu konuyla ilgili düşündüm ve tam bir cevap bulamadığımı hissediyorum. Tek bir cevabım var, o da **sürekli eğitim almak, bilgi ve deneyimimizi geliştirmektir**. Bu konuda bize özel ve profesyonel olarak yardımcı olabilecek kişi, **Ali Ülker beyin dediği gibi (birinci derste)**. Benim tavsiyem her tüccar için, müşteri davranışının nasıl değiştiğini takip etmeye ve anlamaya çalışmanızdır. **"Yani müşteri artık klasik bir şekilde sipariş yazarak vermeyecek, sesli olarak ya da konuşarak bir sipariş vermek isteyecek ve istediğini bekleyecektir"** **Bu senaryoyu düşünürken aklınıza ne geliyor?**



Siri, En Uygun Fiyatlarla ve Bana Daha Yakın Bir Restoran Hangisi?

Eğer ticarete devam etmek istiyorsanız, ticaretinizi geleceğe nasıl adapte edebileceğinize dair bir fikir listesi oluşturun. Eğer zaten bir e-ticaret işiniz varsa, ses ticaretini benimsemeyi düşünebilir ve onu nasıl genişletebileceğinizi keşfedebilirsiniz.

Misyonumuz

Bizim tecrübemizi sizinle paylaşmak ve profesyonel bir şekilde tartışmak bizim için büyük bir ilgi kaynağıdır. İçeriğimizden yeni fikirler edinebilirsiniz. Zamanla içeriğimizi sizinle birlikte geliştirebiliriz. Lütfen istediğiniz konuyu detaylandırın veya bana belirli bir konu hakkında sorular sorun, size yardımcı olmaktan mutluluk duyarım.